eMAILING: le Mail Marketing Optimisé pour Site Marchand et Boutique eCommerce

- Partager par email
- Imprimer
- PD
-
- Lien de la page



Vous aussi vous recevez des centaines d'**emails** par jour, vous pestez car la majorité est du ***spamming***, mais enfin vous les scannez toujours tous d'un oeil distrait car toujours à l'affût d'une bonne nouvelle...

L'Emailing toujours Roi du Marketing

Cela prouve au moins deux choses: l'***email*** est le **vecteur de communication** instantané **B to B** toujours inégalé dans ses performances.

Et aussi ceux qui se débrouillent le mieux dans les **recettes d'emailing** à base de marketing pur mais aussi de SEO sont les toujours rois du pétrole depuis l'invention de l'internet!

L'***emailing*** est un rejeton du **marketing pur** puisque d'abord c'est le taux d'ouverture du courriel qui donne naissance aux résultats positifs de votre campagne. Pour cela l'accroche de votre message publicitaire figurant dans l'objet de votre email ressemble fort aux canons du marketing pub raisonnant en termes de **slogan et jeux de mots** sauf que la ressource aux **mots-clefs** chers au SEO n'y sont pas étrangers.



Design, Affordance et Appel à l'Action

Lorsque, alleluia, l'email est ouvert par son destinataire, la prégnance des **keywords** est encore plus prépondérante accompagnée d'autres **armes fatales du SEO**. Il s'agit d'abord du titre apparaissant dans le corps de l'email lorsqu'il est ouvert: là aussi il s'agit d'un mélange de marketing pub mais aussi de **mots-clefs** choisis par des orfèvres issus bien sûr du SEO, dans des termes connexes à celui de l'objet du mail et via un nombre de termes bien étudié comme le titre d'une page de site.



Et puis surtout, à l'instar d'une **page produit** d'un site qui ne vaut rien si elle n'incite pas une commande, l'essentiel d'un email c'est de convertir le lecteur en client. L'***emailing*** est donc une **invitation à une action**, comme le visiteur d'un magasin.

Il est attiré vers le panier via un "***call to action***". Par exemple un lien ou un ergonomie, "***design***" et "***affordance***" des différents éléments à cliquer.

200 Milliards d'Emails par Jour, et Vous?

Aujourd'hui, l'email est toujours le vecteur de **communication webmarketing** le plus simple et économique depuis son invention, il y a un bail, en 1971 aux débuts de l'internet, l'Arpanet, avec la naissance du symbole.

En 1996l la startup Hotmail se crée puis est rachetée l'année suivante par **Microsoft**. En 2007 **Gmail** est dispo dans le monde entier. Et en 2016, chaque jour sont envoyés **200 milliards d'email**s dont la moitié sont pros.



Fidélisation et EMail Marketing

Parce que personne n'est plus volatile qu'un internaute, nous vous accompagnons dans le conseil et la réalisation de vos campagnes de **fidélisation par EMail**.

A chaque entreprise, collectivité ses objectifs de communication et de fidélisation. Des prestations sur mesure et voici les principales :

- CREATION D'UNE NEWSLETTER PERSONNALISEE

- JEUX CONCOURS

- MARKETING VIRAL

- HAPPENING ©



Vous aimerez aussi :

SMO: votre Présence Optimisée sur les Médias Sociaux pour Augmenter le Trafic de votre Website



MONETISATION: Solutions eBusiness de Régie Pub, Affiliation et Valorisation de Contenu



BLOGGING: lancez un Blog d'Entreprise, Satellite et Journal de Bord de votre Site Internet

Source URL: https://www.monicamedias.com/emailing-le-mail-marketing-optimise-pour-site-marchand-et-boutique-ecommerce.html